

CLIENTI FEDELI E SODDISFATTI

La gestione del cliente nel post-vendita

Martedì 16 luglio ore 09.00

Alcune aziende sono convinte che il lavoro sia finito una volta acquisito il cliente. Niente di più pericoloso. Il cliente va seguito costantemente e non contattato solo quando si vuole fare una vendita ulteriore per non rischiare che l'ultimo ordine fatto sia veramente... l'ultimo.

MARTEDÌ 16 LUGLIO
09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Stefano Donati



Formatore e Consulente in area marketing e vendite.

COSTO per partecipante

€ 180 + iva (Azienda associata)

€ 240 + iva (Azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per iscriverti

Puoi **clicare qui**

compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**

PROGRAMMA

- Come impostare un **rapporto di lungo termine**
- Le mansioni del **customer care**
- Migliorare la relazione aumentando l'**empatia**
- L'ascolto attivo e la **comunicazione ipnotica**
- La **gestione dei reclami**
- I segnali di un abbandono imminente
- **Tecniche di win-back**: come recuperare i clienti persi

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"CLIENTI FEDELI E SODDISFATTI"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.